

Краснодєд Т. Л., к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

## **МЕХАНІЗМ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ЗБУТУ МОЛОКОПРОДУКТІВ В ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ**

Розширення кола споживачів та удосконалення систему збуту продукції – актуальне на сьогодні питання за умов високого рівня конкуренції на ринку молокопродуктів. Це в повній мірі можна віднести до виробників «молочки» в Запорізькій області, оскільки ринок регіону не характеризується раціональною структурою каналів реалізації молока та молочного асортименту товарів і зазначена проблема майже не висвітлювалось раніше в наукових публікаціях.

В Запорізькій області до каналів збуту молока та молочної продукції відносяться переробні підприємства (включаючи елеватори); споживчі кооперації; видача населенню в рахунок оплати праці (включаючи реалізацію через систему громадського харчування); видача пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнових паїв; продаж на ринку, через власні магазини, ларки, палатки; продаж через біржі і аукціони; бартерні угоди та інше.

Аналіз фінансових результатів підприємств молочного напрямку в області довів, що на сьогодні формування раціональної структури каналів реалізації для Запорізького регіону є важливим завданням.

Протягом 2010 по 2014 р.р. переважна частина молока реалізовувалась переробним організаціям, про що свідчать дані щодо питомої ваги реалізації молока в області. Так, в 2010 році 58,53% молока закупляли заготівельні організації, що в натуральному вигляді складало на той час 33649,5 т, в 2014 році показник також високий - 71,2% або 23034,1 т.

Розрахунок показників рентабельності продажу молока виявив наявність кількох тенденцій: по-перше, по всіх каналах збуту переважно спостерігається збитковість продажу; по-друге, продаж молока переробним підприємствам, в порівнянні з іншими каналами реалізації, характеризується найменшими рівнями збитковості, а в останні роки носить позитивний прояв в порівнянні з іншими каналами реалізації. Отже, реалізація молока продукції переробним

організаціям на сьогодні є найперспективнішим каналом збуту. Це неодмінно пов'язано не тільки з найвищими обсягами реалізації, а й з ціновим фактором. Наприклад, в 2014 році ціна реалізації молока за 1 тону переробним підприємствам складала 7784,5 грн., в той час як населенню, пайовикам, на ринку та за іншими каналами відповідно 84,5, 87,2, 90,3 та 93,7% цієї суми. В 2010 році ця ж сама ціна для заготівельників складала 4318,5 грн. за 1 тону, а для всіх інших відповідно 80,0, 81,3, 92,7 та 95,0% цієї суми. Такий розрив в ціні реалізації спостерігався кожного року аналізованого періоду.

Таким чином, система реалізації молокопродуктів на аграрному ринку потребує трансформації відповідно умов європейського ринку. Запорізька область в цьому сенсі не є виключенням. Правильний вибір каналу реалізації молока забезпечить його ефективний збут. В Запорізькій області основним і найефективнішим каналом реалізації являються заготівельні підприємства. Вони мають найвищі показники рентабельності продажу, які обумовлюються, по-перше, великими обсягами реалізації та, по-друге, найвищими цінами реалізації. Статистично доведено, що в перспективі збільшення обсягів продажу молока переробним організаціям призведе до поліпшення показників рентабельності продажу по області в цілому. Отже, формування ефективної структури каналів реалізації молока повинно відбуватися з урахуванням фінансових результатів від продажу молока по кожному каналу та використанням зовнішньої маркетингової орієнтації підприємств.

### **Список використаних джерел**

1. Боднар О.В., Козак О.А., Копитець Н.Г. Напрями врегулювання взаємовідносин виробників, продавців і споживачів соціально-значимих продуктів харчування // Економіка АПК.- 2014.- №2.- с. 42
2. Горкавий В.К. Статистика: Навч. посібник.- К.: Вища школа, 1994.- 304 с.
3. Янишин Я.С., Кашуба Ю.П. Маркетинг як система управління виробничо-збутовою діяльністю аграрних підприємств // Економіка АПК.- 2014.- №3.- с. 61

## ЗАЯВКА

на участь у VIII Міжнародній науково-практичній конференції

*«Маркетингове забезпечення продуктового ринку»*

Прізвище, ім'я, по батькові

Краснодєд Тетяна Леонідівна

Науковий ступінь

Кандидат економічних наук

Вчене звання

Доцент

Посада

Доцент кафедри економічної теорії

Організація

Таврійський державний агротехнологічний університет

Поштова адреса (індекс)

м. Мелітополь, вул. 60 років Жовтня, буд. 16, індекс 72311

Телефон

(097)199-57-42

Назва доповіді

Механізм удосконалення системи збуту молокопродуктів в Запорізькій області

Секція

№ 2 - Логістичне управління діяльністю підприємств АПК

Не планую особисто брати участь і прошу надіслати мені збірник